

‘Bepaal je grens voor schaa

Van elkaar leren en elkaar versterken, daarin kan de agrarische sector nog een grote slag maken. De Agriboard Noord-Holland Noord stimuleert dit in haar regio en er is al veel bereikt. Maar het kan beter, dus werd vrijdag 22 oktober een conferentie gehouden voor en door ondernemers. Zo'n 100 vakgenoten kwamen naar museum Broeker Veiling om over de toekomst van de agribusiness in hun regio te praten.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Agriboard is de overkoepelende organisatie voor de agribusiness in Noord-Holland Noord en heeft als doel deze regio te positioneren als het aantrekkelijk-



Jaap Bond: 'Blijven werken aan verbetering van de concurrentiepositie'

ste agribusinessgebied van Nederland. Geen vreemde doelstelling, zo bleek uit de woorden van Jaques Dekker, programmamanager van de Agriboard en tevens dagvoorzitter tijdens de conferentie in Broek op Langedijk. "Alle agrarische sectoren van Noord-Holland Noord bij elkaar vertegenwoordigen een productiewaarde van maar liefst 3,5 miljard euro." Volgens gedeputeerde Jaap Bond, voorzitter van de Agriboard, is de agribusiness in Noord-Holland Noord een innovatieve sector die met haar kennis, ervaring en ambitie tot veel in staat is. "Het is cruciaal dat we die kennis bewaken en onze koppositie behouden."

CONCURRENTIEPOSITIE

Eind 2009 heeft de Agriboard een aantal uitdagingen geformuleerd op het gebied van ketenverkorting, marktgericht denken, duurzaamheid, innovatie en regie. Bond: "Aan het begin van het jaar hebben we ons ten doel gesteld dat 2010 een DOE-jaar wordt. Niet alleen praten en denken, maar ook doen. Ondanks dat veel van de uitdagingen niet in een jaar te realiseren zijn, hebben we toch veel bereikt. Dat zegt iets over de mentaliteit in deze regio. Eén van de opgepakte projecten zijn de ondernemersgroepen waarin samen wordt gewerkt aan markt- en productinnovatie. Daarnaast hebben de doelen zich vertaald in projecten op het gebied van agrologistiek, het gebruik van reststromen, Floriade 2012 en 2022, duurzaam bewaren en integrale samenwerking tussen scholing en arbeid. In al deze projecten hebben we gemerkt dat samenwerking ontzettend belangrijk is om te blijven werken aan verbetering van de concurrentiepositie. Zeker in huidige tijden, waarin de concurrentie niet stil zit."

De Agriboard-voorzitter constateert dat de agribusiness in Noord-Holland Noord op de kaart is gezet. "De Agriboard dient in andere regio's als voorbeeld voor hoe men samenwerking handen en voeten moet geven. En ook binnen Greenports Nederland heeft ons cluster zijn plaats ingenomen. Naast alle projecten die we met de ondernemers in de regio oppakken, houden we de pijlen ook gericht op Den Haag. Het ministerie van LNV, tegenwoordig EL&I, erkent deze regio inmiddels als een belangrijk agrarisch gebied en dat is een belangrijke stap



De Agriboard-conferentie was voor en door ondernemers

lvergroting'

voor het verkrijgen van eventuele subsidiegelden. Ook in 2011 zullen we er alles aan doen om zichtbaar te blijven in Den Haag. Ik hoop op korte termijn minister Verhagen te ontvangen en hem met trots de ontwikkelingen in onze sector te laten zien. En ook een gesprek met staatssecretaris Bleker staat in de planning. Ik heb er vertrouwen in dat we de juiste koers varen, maar daarvoor kunnen we niet zonder de ondernemers."

AGROLOOPBAAN.NL

Diverse Noord-Hollandse ondernemers vertellen vervolgens hoe zij de huidige markt beleven en wat zij doen om de komende jaren hun marktpositie te behouden en te versterken. Jack Kranenburg, commercieel directeur van Agriport A7, hield een korte presentatie over het onlangs gelanceerde Agroloopbaan.nl. Op deze website worden alle actuele vacatures in de regio Noord-Holland Noord getoond. Kranenburg: "Schaalvergroting, specialisatie en internationalisering zijn ontwikkelingen in alle takken binnen de agrarische sector."

‘Qua productontwikkeling en handel zit Nederland midden in de markt’

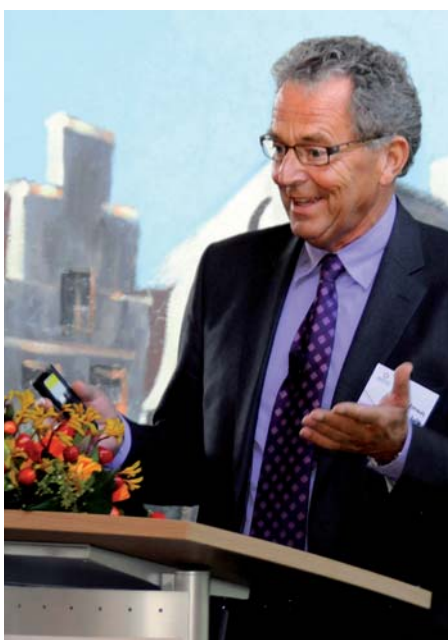
Dat vraagt om opgeleid personeel en zo is het idee ontstaan om vanuit het bedrijfsleven een website te starten waar professionals uit de sector in één oogopslag kunnen zien waar ze terecht kunnen. Het doel is om de aantrekkingskracht van de agrosector te verbeteren, kennis te behouden, het opleidingsaanbod af te stemmen op vraag vanuit het bedrijfsleven en individuele bedrijven te promoten. In de week na lancering van de website zijn er al 65 vacatures online gezet. Een goede aanzet, maar hoe meer deelnemers, des te krachtiger de boodschap."

Na een inleiding van Siem Jan Schenk over de positie van de melkveehouders, betrad Paul Botman sr. het podium. Voor de voormalige directeur van Botman Bloembollen was de Broeker Veiling een toepasselijke locatie. "Als zoon van een groentekweker ging ik hier vaak met een schuit naar toe. In 1960 werd ons familiebedrijf uitgebreid met een kwart hectare bollenteelt. Daarmee waren we niet eens de kleinste. Later werd het areaal langzaam groter en in '83 heb ik samen met mijn broer Botman Bloembollen opgericht. Met uitbreiding naar de Noordoostpolder, het starten van de export, de komst van een nieuwe gene-



Rob Baan: 'Besef wie jouw product betaalt, dat is niet de inkoper'

ratie en de nieuwbouw is ons areaal gegroeid tot 350 hectare. Dat raad ik niemand aan. Het betekent dat je 1 miljoen bollen per dag moet verkopen. In opgaande tijden kan dat lang aan, maar met een recessie hou je teveel over. Kijk dus goed waar je grenzen liggen qua schaalvergroting." In 2002 stapte Paul Botman sr. uit de zaak en legden zijn zoons de focus op internationale productie. Zelf kan hij nog geen afstand nemen van het vak en runt hij mijneigentulp.nl. Zijn boodschap: "Je kunt beter vier dagen werken en drie dagen denken, dan zeven dagen



Paul Botman sr.: 'Alleen maar werken kon vroeger al niet, maar nu zeker niet'

per week werken. Kansen liggen er in samenwerking en innovatie."

MONDIALISERING

Met een toenemende mondiale productie in de sierteelt rijst de vraag of Nederland nog een rol van betekenis speelt nu en in de toekomst. Zuurbier & Co is een rozenkwekerij in Heerhugowaard met 13 ha snijrozen en nog eens 29 ha teelt in Kenia. Directeur Rosaline Zuurbier (33) gelooft in een bloeiende toekomst in Noord-Holland. "De Nederlandse rozenteelt is met slechts 450 ha niet groot; belangrijke productielanden zijn Latijns-Amerika en Kenia. Een groot deel van de wereldwijde productie wordt echter geëxporteerd naar Europa en meer dan de helft van alle bloemen in Europa wordt verhandeld via de Nederlandse veilingen. We zitten dus midden in de markt. Ook de productontwikkeling, zowel de techniek als veredeling, vindt plaats in ons land. Dat zijn belangrijke factoren waarmee we onze goede positie kunnen behouden. Randvoorwaarden zijn ruimte, een goede infrastructuur, de vitaliteit van concentratiegebieden en de creativiteit van telers en omgeving. Durf verder te kijken dan de dagelijkse gang van zaken." Tot slot vertelde Rob Baan van Koppert Cress over hoe hij op succesvolle wijze ketenomkering heeft toegepast. "De consument weet niets over de ontwikkelingen in de tuinbouw. Wij zijn beter dan we vertellen, dus praat met die consument (op beurzen). De vraag wordt vanzelf teruggekoppeld via de diverse handelskanalen. Maar besef wie uiteindelijk jouw product betaalt, dat is niet de inkoper."